ANNALES UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA

LUBLIN-POLONIA

VOL.XXIV,23 SECTIO H 1990

Instytut Ekonomii Wydziału Ekonomicznego UMCS

Elżbieta SKRZYPEK

Ekonomiczne stymulatory jakości w ocenie przedsiębiorstw

Economic Quality Stimulators in the Estimation of the Establishments

Jakość wyrobów rynkowych zależy od wielu czynników. Ważną grupą instrumentów kształtujących poziom jakości wyrobów są ekonomiczne stymulatory jakości, które obejmują ceny, podatki, system motywacyjny, możliwości zasilania przedsiębiorstw w środki finansowe, system kar i preferencji oraz zachęt do podejmowania produkcji wyrobów wysokiej jakości. Funkcjonujące rozwiązania systemu ekonomiczno-finansowego w dziedzinie stymulacji jakości nie wymuszają projakościowej orientacji przedsiębiorstw. Wprowadzone dotychczas bodźce, preferencje, sankcje i kary mające wpływać na produkcję wyrobów o społecznie akceptowanym poziomie jakości zbyt słabo działają w warunkach niezrównoważonego rynku, wysokiego wskaźnika inflacji i znacznego stopnia zmonopolizowania gospodarki.

W celu określenia prawidłowości i skuteczności ekonomicznych stymulatorów jakości wyrobów rynkowych prowadzone są szerokie badania, między innymi w ramach RPBR-III 41 "System stymulacji i ochrony jakości wyrobów rynkowych" - Określenie czynników kształtujących jakość wyrobów rynkowych. W oparciu o syntezę wyników badań empirycznych przeprowadzonych w 1989 roku w przedsiębiorstwach produkcyjnych w ramach RPBR-III 41 podejmuję próbę określenia skuteczności ekonomicznych stymulatorów jakości wprowadzonych do gospodarki w latach 1986-1988 oraz dokonania oceny prawidłowości rozwiązań wprowadzonych w tym zakresie w 1989 roku.

EKONOMICZNE INSTRUMENTY ODDZIAŁYWANIA NA JAKOŚĆ W LATACH 1986-1988

W ekonomicznym mechanizmie stymulacji jakości decydująca rola przypada zawsze sprzężeniu jakość - wynik finansowy. Na kształtowanie się tej relacji wpływają takie instrumenty pośrednie jak ceny, podatki, ulgi, dotacje, straty z tytułu wadliwości wewnętrznej, straty z tytułu reklamacji, koszty napraw gwarancyjnych, kary umowne, bonifikaty, przeceny oraz instrumenty bezpośrednie przyjmujące postać premii oraz dodatków za realizację wyznaczonych zadań jakościowych.[1]

Ceny umowne zdaniem większości producentów nie oddziałują na zainteresowanie przedsiębiorstw postępem technicznym, innowacjami, nie pełnią także funkcji stymulatora poprawy jakości wykonania wyrobów. Z możliwości podwyższania cen na wyroby oznaczone znakami jakości "Q" i "1" w okresie objętym badaniem skorzystało tylko 20% respondentów. Wynik finansowy wskutek tych podwyżek cen ulegał zwiększeniu od 0,004 do 14%.

Producent ma obowiązek obniżyć cenę wyrobu w przypadku pogorszenia jego jakości w stosunku do norm przyjętych przy ustalaniu ceny i zwrotu różnicy nabywcy. Pogorszenie jakości wyrobów w stosunku do przyjętych norm spowodowało obniżkę cen tylko w jednym przedsiębiorstwie. Obniżka ta wpłynęła w sposób istotny na sytuację finansową przedsiębiorstwa powodując zmniejszenie zysku w latach 1986-1988 średnio o 11%.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami ustalane są minimalne opusty cen, które winien udzielać producent, na towary o niższych klasach jakości niż przewidziane w normach oraz dopuszczone do obrotu na podstawie odstępstwa od normy. Bonifikaty i opusty cenowe wystąpiły w 25% badanych przedsiębiorstw powodując obniżenie wartości zysku średnio o 1%.

Odnotowano znaczący wzrost liczby przedsiębiorstw, w których wystąpiły przeklasyfikowania wyrobów do niższych gatunków powodując zmniejszenie wartości zysku bilansowego od 2 do 4%. Jednocześnie miało miejsce zmniejszanie się kwoty przeklasyfikowań wyrobów do niższych gatunków, co nie oznacza jednak znaczącej poprawy jakości, lecz jest raczej skutkiem słabości rynku, jego niezrównoważenia i znacznej skali monolopizacji.

Z tytułu nieodpowiedniej realizacji zobowiązań umownych 100% badanych przedsiębiorstw zapłaciło kary umowne. Dotkliwość tych kar była nie-

[1]Por. K. Cholewicka-Goździk, E. Skrzypek: *Jakość wyrobów w świetle badań w wybranych przesiębiorstwach,* "Problemy Jakości" 1988, 3, s. 15-22.

wielka. Ponad 60% respondentów obniżyło wielkość zysku z tytułu uiszczenia w skali nie większej niż 1%. Odnotowano ponadto spadkową tendencję udziału wartości zapłaconych kar umownych w wyniku finansowym, co nie oznacza automatycznie poprawy jakości produkcji, lecz raczej świadczy o nieegzekwowaniu kar umownych i inflacyjnym wzroście cen.

Nieodpowiednia jakość dostaw surowców i materiałów stanowi podstawę do wyegzekwowania kar umownych, które zwiększają wartość wyniku finansowego. Wyegzekwowane w 80% badanych przedsiębiorstw kary umowne przyczyniły się do wzrostu zysku bilansowego średnio o 0,5%.

Opłaty za obligatoryjne odbiory jakościowe, odprowadzane do budżetu państwa, dokonane przez jednostki zewnętrzne wystąpiły tylko w jednym przedsiębiorstwie powodując obniżenie zysku bilansowego o 0,7%.

Reasumując należy stwierdzić, że nie występuje praktycznie żaden wpływ czynników, które mogłyby zwiększyć wynik finansowy na skutek określonych efektów w dziedzinie jakości. Decydujący udział wyrobów objętych cenami umownymi w badanych przedsiębiorstwach nie stanowił podstaw do zwiększenia wyniku finansowego w konsekwencji przyrostu cen wyrobów oznaczonych znakami jakości "Q" i "1", zaś kary umowne wyegzekwowane od dostawców surowców i materiałów nie odgrywają praktycznie żadnego znaczenia. Na wielkość wyniku finansowego w znacznie większym stopniu wpływały czynniki związane z nieodpowiednią dokładnością wykonania.

Na kształtowanie się zysku bilansowego mają wpływ poniesione koszty i straty uznane za nieuzasadnione. Wystąpiły one we wszystkich badanych przedsiębiorstwach i przyczyniły się do wzrostu zapłaconego podatku w granicach od 2 do 17%.

W strukturze sankcji obniżających wartość wyniku finansowego najważniejsze miejsce przypada karom i opłatom poniesionym w związku z nieodpowiednią jakością produkcji. Wpływają one na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw dwojako: stanowią stratę, która obciąża wynik na całokształcie działalności oraz zwiększają podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym. Koszty usunięcia wad produktów stanowią od 80 do 100% wartości kosztów i strat nieuzasadnionych. Obniżyły one wartość zysku średnio o 4%, jednocześnie u ponad połowy badanych przedsiębiorstw koszty poniesione z tytułu nieodpowiedniej jakości produkcji nie zmniejszyły wartości zysku w skali większej niż 1%. W okresie objętym badaniem tylko jeden producent poniósł konsekwencje wadliwego oznaczania wyrobów znakami jakości. Wartość zysku wskutek tej sankcji uległa zmniejszeniu o 0,0008%, co nie miało większego wpływu na kondycję finansową producenta.

Poniesione koszty i straty nieuzasadnione ogółem spowodowały obniżenie zysku do podziału o 7%, zaś koszty i straty spowodowane nieodpowiednią jakością wytwarzanych wyrobów przyczyniły się do zmniejszenia kwoty zysku średnio o 5%.

Ustalony podatek dochodowy może znacznie różnić się od kwoty podatku odprowadzonego do budżetu, co wiąże się z systemem ulg podatkowych. Ulgi z tytułu sprzedaży wyrobów oznaczonych państwowymi znakami jakości wystąpiły w 60% przedsiębiorstw i przyczyniły się do zwiększenia zysku do podziału średnio o 5%. Wartość przyznanych przedsiębiorstwom ulg w podatku dochodowym okazała się znacznie wyższa od wartości poniesionych kosztów i strat nieuzasadnionych.

Z przeprowadzonych badań wynika, że decydujący wpływ na kształtowanie się podatku dochodowego i w konsekwencji zysku do podziału wywierała wartość uzyskanych ulg systemowych, a zwłaszcza ulg z tytułu eksportu.

Zmiany w poziomie jakości wytwarzanych wyrobów winny w sposób znaczący wpływać na wielkość zysku przedsiębiorstwa oraz znajdować wyraźną przekładnię na fundusz płac i kształtowanie się zarobków poszczególnych pracowników. Premię za realizację zadań jakościowych wypłacano w 60% badanych przedsiębiorstw, a stanowiła ona od 0,3 do 67% wartości premii ogółem. W oparciu o uzyskane wyniki badań trudno wyciągnąć jednoznaczne wnioski odnoszące się do wpływu jakości wyrobów na strategię płacową przedsiębiorstw. Nie stwierdzono wyraźnej korelacji pomiędzy jakością produkcji a wynagrodzeniem.

Za niewłaściwą realizację zadań jakościowych w ponad 60% przedsiębiorstw dokonano potrąceń. Sankcja ta dotyczyła średnio 10% pracowników. Udział kwoty potrąceń z tytułu nieodpowiedniej jakości produkcji w wartości środków na wynagrodzenia wahał się od 0,008 do 1,4%.[2]

SYNTEZA WYNIKÓW BADAŃ

1. Stosowane dotychczas instrumenty ekonomicznego oddziaływania na jakość wyrobów rynkowych cechuje niewystarczająca skuteczność, nie wymuszają one projakościowej orientacji przedsiębiorstw. Mechanizmy stymulacji jakości nie wpływają w sposób widoczny na kształtowanie się wielkości zysku producenta. Zmiany w poziomie jakości wytwarzanych wyrobów w zasadzie nie znajdują odbicia w wyniku finansowym, a ponadto nie mają większego wpływu na kształtowanie się płac pracowników.

[2]Por. K. Cholewicka-Goździk, E. Skrzypek: *Motywacja jakości w reformie gospodarczej*, "Finanse" 1989, 6, s. 1-10.

2. System wynagradzania pracowników preferuje ilość, a nie jakość wykonywanej pracy. Kary jako sankcje dyscyplinujące praktycznie funkcjonują w niewielkim zakresie. Pomimo podejmowania wielu prób uzależnienia wynagrodzenia od jakościowych efektów pracy, związek ten jest mało widoczny. Nagrody z zysku w części związanej z poprawą jakości, wypłacane po weryfikacji bilansu powodują rozerwanie związku między momentem powstania tytułu do nagrody a jej wypłatą.

3. Obowiązująca w praktyce kosztowa formuła ustalania cen oceniona została jako antyefektywnościowa. Nie stwarza ona ponadto bodźców do wprowadzania nowoczesnych technologii i konstrukcji. Ceny umowne w zasadzie nie podlegają negocjacjom. Nie wytworzył się ponadto samoczynny mechanizm obniżania cen przez sprzedawców w przypadku pogorszenia jakości wyrobów, który winien w wystarczającym stopniu wpływać na kondycję finansową przedsiębiorstw.[3]

4. Przepisy prawne odnoszące się do jakości produkcji nie zawsze są przestrzegane. Dotyczy to np. ustawy o cenach w części dotyczącej obowiązku obniżenia przez producentów cen wyrobów, które nie spełniają wymagań jakościowych przy ustalaniu ceny a także odnosi się do ustawy o jakości.

5. Uzyskane wyniki badań upoważniają do stwierdzenia, że najbardziej skuteczną presję ekonomiczną na podjęcie działań w kierunku poprawy jakości wywiera sankcja polegająca na podwyższeniu podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym o koszty uznane za nieuzasadnione. Powstają one w związku z wadami wyrobów, systemem gwarancji, kar umownych za wadliwą jakość wyrobów oraz sankcji z tytułu nieuzasadnionego stosowania znaków jakości i znaków bezpieczeństwa.

ZAKRES I OCENA ZMIAN WPROWADZONYCH W 1989 ROKU W SFERZE EKONOMICZNYCH INSTRUMENTÓW ODDZIAŁYWANIA NA JAKOŚĆ

Brak równowagi na rynku, niekorzystne warunki gospodarowania, takie jak zdekapitalizowany majątek trwały, luka technologiczna, bariera materiałowa, finansowa, motywacyjna oraz niezadowalający poziom kwalifikacji wpływają niewątpliwie na poziom jakości wyrobów.

---

[3]Por. W. Grzybowski, E. Skrzypek, J. Węcławski: Raport z badań w ramach RPBP III-51 "Ceny w systemie efektywnego zarządzania gospodarką i ograniczania inflacji" na temat "Cenowe instrumenty kształtowania równowagi przedsiębiorstw i równowagi rynkowej w warunkach zagrożenia inflacyjnego", UMCS Lublin 1989, s. 31-34.

Dla zapewnienia zbieżności interesu społecznego i producentów wprowadza się wiele regulacji prawnych, których celem jest wzrost efektywności gospodarowania przejawiający się między innymi w obniżce kosztów produkcji, wzroście produkcji eksportowej, wdrażaniu postępu technicznego i innowacji oraz poprawie poziomu jakości i nowoczesności produkcji.

Do 1989 roku podjęto wiele decyzji i działań mających na celu zdecydowaną poprawę jakości. Do ważniejszych należą: Decyzja nr 54 Komitetu Gospodarczego Rady Ministrów z dnia 25 września 1982 roku w sprawie jakości produkcji przemysłowej, Harmonogram działań na rzecz poprawy jakości wyrobów przemysłowych zatwierdzony przez Prezydium Rządu w dniu 27 czerwca 1983 roku, Uchwała nr 117 Rady Ministrów z dnia 27 sierpnia 1984 roku w sprawie programu działań na rzecz poprawy jakości wyrobów, Harmonogram prac na rzecz dalszej poprawy jakości, zatwierdzony przez Prezydium Rządu w dniu 22 grudnia 1986 roku. Przedsięwzięcia te nie przyniosły jednak oczekiwanych efektów w sferze poprawy jakości wyrobów.

Problem jakości nadal nie znajduje odpowiedniego miejsca w systemie organizacji i zarządzania gospodarką narodową. Jakość musi być silnie zintegrowana z działaniami z zakresu postępu technicznego, systemu motywacyjnego i podatkowego, polityki cenowej, kredytowej itp. Konieczność uznania nadrzędnego miejsca jakości w strukturze działalności gospodarczej wynika z wymogu aktywizacji eksportu oraz likwidacji strat, jakie ponosi gospodarka wskutek nieodpowiedniego poziomu jakości wyrobów.

Stymulacji i ochronie jakości wyrobów winny służyć rozwiązania wprowadzone w 1989 roku, dotyczące ulg w podatku dochodowym, zasad opodatkowania, oprocentowania kredytów oraz wynagradzania pracowników.

1. Ulgi w podatku dochodowym - zgodnie z rozporządzeniem o ulgach w podatku dochodowym (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 3 lutego 1989 roku w sprawie obniżek podatku dochodowego od osób prawnych) jednostkom gospodarczym przyznano ulgę w podatku dochodowym z tytułu sprzedaży wyrobów oznaczonych państwowymi znakami jakości "Q" i "1" w wysokości 6 i 3% odpowiednio dla znaku "Q" i "1" od wartości sprzedaży tych wyrobów po odliczeniu zapłaconego podatku obrotowego. Nie przysługuje ona wówczas, gdy wprowadzony zostanie do obrotu wyrób oznaczony znakiem jakości, niespełniający wymagań ustalonych przy wydawaniu świadectwa jakości lub w przypadku cofnięcia tego świadectwa. Pomimo podwyższenia wysokości ulg z tytułu sprzedaży wyrobów wysokiej jakości ich wpływ na poprawę kondycji finansowej przedsiębiorstw jest niewielki. Przyznawanie ulg wyłącznie producentom wyrobów finalnych,

oznaczonych znakami jakości uznać należy za rozwiązanie połowiczne. Ulgi za jakość winny otrzymywać przedsiębiorstwa wytwarzające materiały, surowce, półfabrykaty. Ponadto, jeśli ulgi będą utrzymane w mocy, to prawo do ubiegania się o nie winno przysługiwać wszystkim przedsiębiorstwom bez względu na rodzaj wytwarzanej produkcji oraz sektor gospodarki.

2. Zasady opodatkowania - wprowadzone od 1 stycznia 1989 roku zasady określone w ustawie z dnia 31 stycznia 1989 roku o podatku dochodowym od osób prawnych stanowią nowy mechanizm naliczania podatku. Dochodem w rozumieniu ustawy jest nadwyżka sumy przychodów nad kosztami ich uzyskania w roku podatkowym. Za koszty uzyskania przychodów uważa się między innymi wydatki na prace badawczo-rozwojowe i doświadczalne oraz wdrożeniowe, wydatki na normalizację oraz opracowanie i ocenę projektów wynalazczych, a także na wynagrodzenia wypłacane twórcom wynalazków, projektów racjonalizatorskich oraz nagrody przyznane za osiągnięcie wymiernych efektów ekonomicznych, wdrożenie nowych rozwiązań technicznych i organizacyjnych. W tym zakresie ustawa stwarza warunki do finansowania przez przedsiębiorstwa różnego rodzaju działań projakościowych.

W celu przeciwdziałania negatywnym zjawiskom ustawodawca nie uznaje, przy ustalaniu podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym, zaliczania do kosztów uzyskania przychodów konsekwencji wadliwej produkcji wyrobów, do których należą opłaty, kary i odszkodowania płacone z tytułu dostarczenia wadliwych wyrobów, usług a także z tytułu zwłoki w dostarczeniu towaru wolnego od wad lub też zwłoki w usunięciu wad wyrobów.

3. System oprocentowania kredytów - wprowadzony zgodnie z zarządzeniem prezesa NBP z dnia 29 grudnia 1988 roku w sprawie odsetek od kredytów udzielanych przez banki oraz oprocentowania środków pieniężnych na rachunkach bankowych, zawiera zasady przyznawania kredytów preferencyjnych. Preferencje kredytowe odnoszące się do zwiększenia zdolności eksportowej czy wzrostu oszczędności paliw i energii dotyczą również w sposób pośredni przedsięwzięć ściśle związanych z orientacją projakościową przedsiębiorstw. Rosnące znaczenie w stymulowaniu efektywności gospodarowania, w tym również jakości produkcji, winna mieć polityka zasilania przedsiębiorstw w środki finansowe. Przedsiębiorstwa nie posiadające trwałej zdolności kredytowej od 1 stycznia 1989 roku nie mogą liczyć na łatwą dostępność do kredytów. Z opinii badanych przedsiębiorstw wynika, że banki nie preferują przedsięwzięć mających na celu wzrost innowacyjności oraz jakości produkcji.

4. System wynagradzania pracowników - oparty został w 1989 roku o takie akty prawne, jak Ustawa budżetowa na 1989 rok, Rozporządzenie

Rady Ministrów z dnia 3 lutego 1989 roku w sprawie wysokości i zasad ustalania norm wynagrodzeń stanowiących koszty uzyskania przychodów. Instrumentem centralnego sterowania wielkością środków na wynagrodzenia w latach 1989-1990 winien być podatek dochodowy od nadwyżki wypłacanych wynagrodzeń ponad określoną normę. W 1989 roku stworzono możliwość zaliczkowych wypłat z zysku, które podlegały ostatecznemu rozliczeniu po zakończeniu roku.

Wprowadzone rozwiązania nie stworzyły jednak warunków do powiązania płacy z rzeczywistymi efektami jakościowymi pracy, pomimo zachowania obowiązku przestrzegania przepisów Kodeksu Pracy, układów zbiorowych pracy traktujących o konieczności różnicowania wynagrodzeń zależnie od ilości i jakości pracy. Nadal nie funkcjonuje prawidłowy regulator uzależniający poziom wynagrodzeń od jakości pracy.

POŻĄDANE KIERUNKI ZMIAN W SYSTEMIE EKONOMICZNYCH STYMULATORÓW JAKOŚCI WYROBÓW RYNKOWYCH

W wyniku przeprowadzonych badań empirycznych w przedsiębiorstwach produkcyjnych stwierdzono niską skuteczność całokształtu instrumentów ekonomiczno-finansowych o charakterze wyspecjalizowanym, mających na celu stymulację i ochronę jakości wyrobów rynkowych. Podejmowane działania mają często charakter wycinkowy i nie skłaniają w konsekwencji do optymalizacji poziomu technicznego wyrobów i rzeczywistej poprawy jakości.

W przypadku urynkowienia gospodarki wystąpi z pewnością znaczny wzrost gotowości przedsiębiorstw do zwiększania wydajności pracy, wzrośnie intensywność poszukiwania i wprowadzania nowych technologii oraz innowacji organizacyjnych. Zmiany w popycie, trudności ze zbytem, zatory płatnicze stanowić będą wynik nasilającej się walki konkurencyjnej na rynku i trudności w podjęciu jej przez przedsiębiorstwa. Troska o poziom jakości wyrobów powinna stać się jednym z nadrzędnych celów producenta a jego realizacja uzależniona winna być od kondycji finansowej producenta. Zapewnienie odpowiedniego poziomu technicznego wyrobu jest bowiem zasadniczym warunkiem utrzymania się na rynku i ewentualnego rozszerzania rynków zbytu. W warunkach gospodarki rynkowej przedsiębiorstwo samo musi troszczyć się o poziom jakości swoich wyrobów, zaś potrzeba stymulowania jakości poprzez instrumenty ekonomiczne niejako traci na znaczeniu. Mechanizm kształtowania jakości winien mieć w gospodarce zrównoważonej charakter samoczynny. Jak wykazują doświadczenia wysoko

uprzemysłowionych krajów, zewnętrzne w stosunku do producenta formy oddziaływania na jakość sprowadzają się do państwowego systemu normalizacji oraz systemu atestacji jakości prowadzonej przez organizacje użytkowników.

W warunkach gospodarki Polski osiągnięcie docelowego, pożądanego stanu równowagi globalnej i cząstkowej, stabilizacji rozwoju oraz radykalnego ograniczenia inflacji wymaga pewnego okresu czasu. Stąd konieczne wydaje się stosowanie w okresie przejściowym rozwiązań wspomagających, ułatwiających tworzenie warunków zapewnienia odpowiedniego poziomu jakości wyrobów rynkowych. Należą do nich:

1. Rozwiązania cenowe - w warunkach dochodzenia do pożądanego poziomu równowagi rynkowej, konkurencyjnych możliwości wyboru źródeł zakupu, przełamywania monopoli i monopsonów celowe jest zachowanie pewnych administracyjnych form regulacji w dziedzinie powiązań poziomu i relacji cen z poziomem jakości. Winny one odnosić się do jakości wykonania, przyjmując w tych wszystkich przypadkach, gdy jest to możliwe zasady konstrukcji opustów cenowych, bonifikat, zróżnicowania cen poszczególnych klas czy gatunków w stosunku do ceny umownej wyrobu klasy pierwszej.[4] Bardziej skutecznym stymulatorem poprawy poziomu technicznego, wprowadzania do produkcji i eksploatacji wyrobów nowoczesnych, efektywnych w produkcji i eksploatacji wydaje się system zamówień rządowych zapewniających środki finansowe na opracowanie i wdrożenie do produkcji i eksploatacji określonych typów wyrobów.

Jako zdecydowanie negatywne z punktu widzenia oddziaływania na poziom jakości należy ocenić praktykę wyznaczania maksymalnych wskaźników wzrostu cen lub zakazów przenoszenia na wyrób finalny skutków podwyżek cen surowców, paliw czy energii. Istnieje więc pilna konieczność odejścia od stosowanych ograniczeń jako mało skutecznych, natomiast zniekształcających strukturę cen, ograniczających w sposób nieuzasadniony rentowność wyrobów, powodujących niepożądane społecznie zmiany w strukturze asortymentowej produkcji i ograniczające rozwój niektórych rodzajów produkcji.

Mechanizm sankcyjnego oddziaływania obniżek cen, w przypadku dostarczenia wyrobów o nieodpowiedniej jakości, spowodowanej niezachowaniem parametrów przewidzianych w normach, warunkach technicznych, czy postanowieniach umownych, winien w sposób znaczący wpływać na kondycję

[4]Por. W. Grzybowski, E. Skrzypek: *Wpływ mechanizmów stanowienia cen umownych na inflacyjne zagrożenia równowagi rynkowej i równowagi przedsiębiorstw* [w:] *Ceny w systemie efektywnego zarządzania,* Instytut Finansów, Zakłady Badania Cen, Warszawa-Łódź 1988, s. 9-45.

finansową przedsiębiorstw. Aktualnie mechanizm ten funkcjonuje w niewielkim zakresie.

2. Ulgi w podatku dochodowym - w okresie przejściowym, zanim zostaną osiągnięte warunki dla czysto rynkowej stymulacji jakości, konieczne wydaje się zachowanie pewnych form centralnego oddziaływania na poprawę poziomu jakości. Wpływ jakości na wielkość podatku dochodowego powinien wyrażać się w ulgach przyznawanych z tytułu produkcji wyrobów oznaczonych znakami jakości oraz za wdrożenie postępu technicznego. W przyszłości należy liczyć się z likwidacją tych ulg z powodu długotrwałości i niejednoznaczności procedury przyznawania znaków jakości, niskiej przydatności tej formy stymulacji w przedsiębiorstwach produkcyjnych wytwarzających wyroby w krótkich seriach oraz charakteryzujących się dużą zmiennością asortymentową.

Silne oddziaływanie na wykształcenie się postaw proinnowacyjnych winno mieć rozwiązanie polegające na możliwości finansowania wydatków inwestycyjnych związanych z wdrażaniem postępu naukowo-technicznego z dochodu przed opodatkowaniem. Rozwiązanie to nie wpływa negatywnie na poziom płaconej dywidendy, ani na poziom wynagrodzeń obciążających koszty. Sądzę zatem, że ten element systemu oddziaływania na jakość powinien podlegać ewolucji. Wraz bowiem z poprawą stanu gospodarki powstawać będzie naturalne zainteresowanie postępem technicznym i organizacyjnym. Przemawia za tym nie tylko większe zainteresowanie nowoczesnymi produktami, ich poziomem technicznym, stosowaniem nowych technologii, ale także większa podatność i czułość przedsiębiorstw na adresowane do nich preferencje. W związku z tym wystąpi stopniowe ograniczanie przywilejów wynikających z omawianej zasady.

3. Kredytowanie przedsięwzięć proinnowacyjnych - dotychczasowy system kredytowania przedsiębiorstw można ocenić jako obojętny z punktu widzenia jakości produkcji. Konieczne jest stworzenie możliwości zasileń kredytowych dla przedsiębiorstw zamierzających podjąć działalność innowacyjną, której celem mają być nowe, doskonalsze produkty i technologie wytwarzania. [5]

4. Kary umowne - są one trwałym elementem każdego mechanizmu funkcjonowania więzi poziomych między producentami i odbiorcami. Możliwych do stosowania w tym zakresie może być wiele rozwiązań różniących się stopniem obligatoryjności, formalizacji a także zakresem centralnych ingerencji. Żadne z nich nie zastąpi jednak dobrze funkcjonującego

[5] H. Młodzianko: *Kredyt bankowy w 1989 roku,* Instytut Administracji i Zarządzania "Lektury menedżera" Warszawa 1989, s. 17-20.

rynku. Proponuję uproszczenie obowiązującego aktualnie systemu kar, poprzestając jedynie na określeniu generalnych zasad i przenosząc uprawnienia do określania wysokości kar do sfery negocjacji między producentem i odbiorcą. Postanowienia typu "obowiązek dochodzenia kar", zasady wpłat do budżetu części wpływów z tego tytułu są wyraźnym reliktem administracyjnego systemu zarządzania i powinny być stopniowo eliminowane.

Należy jednocześnie utrzymać, a nawet zaostrzyć sankcje finansowe w sferze obrotu wyrobami, które nie spełniają wymogów bezpiecznego użytkowania oraz wymogów jakości potwierdzonych uzyskanym świadectwem jakości.[6]

5. System motywacyjny - istnieje pilna konieczność ściślejszego powiązania systemu wynagradzania pracowników z jakością produkcji poprzez nowe rozwiązania w sferze tworzenia i podziału środków na wynagrodzenia. Globalna kwota płac winna umożliwić indywidualne wypłaty uwzględniające efekty jakościowe pracy, przyrost środków na płace w przedsiębiorstwie nie powinien być ograniczony przez system podatkowy, funkcje ograniczające wielkość funduszy nabywczych ludności powinien przejąć podatek od dochodów osobistych. Wielkość funduszu wypłat winna zależeć od kondycji finansowej firmy, a ta od takich czynników jak pozycja na rynku, poziom techniczny produkowanych wyrobów, ich nowoczesność, staranność wykonania itp. Powinien więc zachodzić oczywisty związek, że tylko dzięki wysokiej jakości przedsiębiorstwo umacnia swą pozycję na rynku, rozszerza możliwości zbytu, a tym samym stwarza sobie możliwość wypracowania odpowiednio wysokich płac (wysoka jakość - duże możliwości płacowe) a nie odwrotnie.

W ramach tworzenia modelu docelowego stymulacji jakości za pilne i ważne uznać należy również elastyczne podejście do norm, poprawę znakowania wyrobów, wzbogacenie informacji o towarze, ponieważ często złe użytkowanie, a więc i straty poniesione w eksploatacji mają swoje źródło w nieodpowiedniej informacji o sposobie użytkowania.[7]

Rozwiązania problemów jakości nie należy szukać jedynie we wzmocnieniu dotychczas istniejących, czy tworzeniu nowych instrumentów, lecz przede wszystkim w egzekwowaniu stabilnych reguł gry ekonomicznej.

---

[6]Por. L. Wasilewski: *Projakościowa orientacja działalności gospodarczej*, "Przegląd Organizacji" 1989, 12, s. 1-3, oraz: *Zmienić podejście do jakości*, "Życie Gosp." 1989, 23, s. 7.

[7]Por. B. Oyrzanowski: *Koszty niskiej jakości wykonania* [w:] *Ekonomiczne problemy sterowania jakością*. Prac. zbior. pod red. T. Wawaka, PTE Kraków, 1989, s. 46-69.

O skuteczności zaproponowanych zmian w sferze ekonomicznych stymulatorów jakości przesądzi możliwość ograniczenia hiperinflacji oraz stabilizacja gospodarki.

SUMMARY

The article presents an evaluation of the correctness and efficiency of the economic instruments of influencing the quality of products in industrial establishments between 1986 and 1989. The studies concerned such instruments as prices, taxes, motivation system, crediting system, punishment, preferences and stimuli for undertaking high quality production. Besides, the article points out the desired directions of changes in the sphere of economic stimulators of the quality of products in the period of creating conditions for the market stimulation of quality.